

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Tantangan yang dihadapi kegiatan usaha pada saat ini dalam rangka mewujudkan usaha yang tangguh dan kuat guna memperkuat struktur perekonomian nasional semakin berat. Salah satu strategi yang diambil pemerintah untuk mewujudkan kekuatan dibidang ekonomi adalah melalui pemberdayaan Koperasi dan UMKM. Melalui pembinaan tersebut merupakan langkah yang strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional melalui kegiatannya yang menyentuh langsung kebutuhan hidup masyarakat.

Koperasi dan UMKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis yang sering dikaitkan dengan upaya-upaya pemerintah untuk mengurangi pengangguran, memerangi kemiskinan dan pemerataan pendapatan sehingga dapat dikatakan koperasi dan UMKM sebagai motor penggerak pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Perkembangan Koperasi dan UMKM terus mengalami peningkatan mendekati 99,89% terhadap unit usaha di Indonesia. Menurut Syarif Hasan, Menteri Koperasi dan UKM seperti dilansir sebuah media massa, bila dua tahun lalu yakni tahun 2009 jumlah UMKM berkisar 52,8 juta unit maka pada tahun 2011 sudah bertambah menjadi 55,2 juta unit dimana setiap UMKM rata-rata menyerap 3-5 tenaga kerja. Dengan adanya penambahan sekitar 3 juta unit, maka tenaga kerja yang terserap bertambah 15 juta orang. Pengangguran diharapkan

menurun dari 6,8% menjadi 5% dengan pertumbuhan UMKM tersebut. Berdasarkan kontribusinya tersebut, Koperasi dan UMKM dapat menjadi penggerak ekonomi bangsa Indonesia.<sup>1</sup>

Sektor Koperasi dan UMKM memiliki peranan penting dalam memberikan sumbangan bagi pembangunan bangsa karena mampu menyerap tenaga kerja terutama masyarakat kelas bawah yang cukup signifikan sehingga mengurangi problem pengangguran dan memberikan kontribusi bagi pendapatan nasional. Namun, dalam mengembangkan usahanya sektor Koperasi dan UMKM menghadapi kendala yang menyebabkan sulit untuk berkembang menjadi besar.

Masalah yang dihadapi koperasi, usaha mikro, kecil dan menengah dibagi menjadi dua yaitu masalah internal dan masalah eksternal. Masalah internal yang dihadapi Koperasi dan UMKM diantaranya adalah rendahnya kualitas sumber daya manusia dalam manajemen dan organisasi, lemahnya strategi bersaing, lemahnya kemampuan kewirausahaan dan terbatasnya akses terhadap permodalan, serta faktor produksi lainnya. Sedangkan masalah eksternal yang dihadapi adalah besarnya biaya transaksi akibat iklim usaha yang kurang mendukung, kelangkaan bahan baku, dan sulitnya perolehan legalitas formal yang hingga saat ini masih merupakan persoalan mendasar di Indonesia, serta menyusul tingginya biaya yang harus dikeluarkan dalam pengurusan perizinan usaha<sup>2</sup>.

Masalah yang dihadapi Koperasi dan UMKM tersebut berkaitan langsung dengan pengembangan usahanya. Pada saat ini perlu mendapat perhatian khusus dalam mengatasi masalah tersebut agar Koperasi dan UMKM mampu

---

<sup>1</sup>Aris Munandar, *Peran UMKM dalam Pertumbuhan Ekonomi Bangsa Indonesia*, (<http://uin.malang.ac.id/index.php>, 2011), diakses tanggal 20 Juni 2012

<sup>2</sup>Faisal Efendi dan Slamet Subandi. *Masalah Yang Dihadapi UMKM*. Infokop Vol 18, Juli 2010, h.28

menghadapi persaingan yang ketat. Menurut Ketua Umum Asosiasi Mebel dan Kerajinan Rotan Indonesia (AMKRI), Bapak M. Hatta Sinatra mengemukakan bahwa prospek usaha meubel pada saat ini dan masa mendatang harus diperhatikan secara khusus. Bagi masyarakat yang hendak membuka usaha kecil meubel harus meningkatkan kemampuannya dalam berwirausaha. Hal ini dikarenakan sejak beberapa bulan terakhir penjualan meubel relative menurun hingga 45%. Kondisi ini tidak terlepas dari semakin meningkatnya persaingan pada beberapa bulan terakhir sehingga berpengaruh pada berkurangnya jumlah penjualan meubel<sup>3</sup>.

Pada industri kecil dan menengah bidang meubel (*furniture*) di Indonesia cenderung mengalami penurunan usaha. Hal ini dapat dilihat berdasarkan persentase dari jumlah usaha pada tahun 2009 sebesar 20,34%, namun pada tahun 2010 menjadi sebesar 11,06%<sup>4</sup>. Adapun data pendapatan industri kecil dan menengah bidang meubel (*furniture*) di Indonesia tahun 2006-2010 dapat dilihat pada tabel I.1 berikut:

Tabel I.1  
Data Pendapatan Industri Kecil dan Menengah Bidang Meubel (*Furniture*)  
di Indonesia Tahun 2006-2010

| Tahun | Pendapatan<br>(dalam Rupiah) |
|-------|------------------------------|
| 2006  | Rp 70.896.646.377            |
| 2007  | Rp 67.220.909.554            |
| 2008  | Rp 69.139.492.151            |
| 2009  | Rp 55.087.272.020            |
| 2010  | Rp 47.267.304.613            |

Sumber: BPS, 2012 (data diolah)

<sup>3</sup> Hermansyah, *Peluang Usaha Mebel* (<http://www.wordpress.com>, 2010), diakses tanggal 25 Juli 2012

<sup>4</sup> Badan Pusat Statistika, *Statistika Indonesia 2011* (Jakarta: BPS, 2011), h.301

Pada tabel I.1 di atas dapat terlihat bahwa data pendapatan industri kecil dan menengah bidang meubel (*furniture*) di Indonesia pada tahun 2006-2010 cenderung mengalami penurunan. Pada tahun 2006-2007 mengalami penurunan sebesar Rp 3.675.736.823, namun pada tahun 2008 mengalami peningkatan hanya sebesar Rp 1.918.519.600, kemudian data pendapatan industri kecil dan menengah bidang meubel (*furniture*) di Indonesia pada tahun 2009-2010 kembali mengalami penurunan yang cukup signifikan yakni sebesar Rp 7.819.968.407.

Pemerintah Indonesia dalam hal ini Kementerian Industri dan juga Kementerian Koperasi dan UKM diharapkan mempunyai strategi untuk meningkatkan daya saing para produsen baik produsen mikro/industri rumah tangga, usaha/industri kecil, dan usaha/industri menengah. Salah satu strategi tersebut adalah menempatkan para produsen tersebut ke dalam suatu wadah usaha yang lebih tersentra sehingga dapat memudahkan bagi para produsen UMKM untuk meningkatkan serta mengembangkan usahanya.

Pada wilayah Jakarta Timur terdapat sebuah koperasi primer yang merupakan salah satu wadah bagi para pengusaha industri kecil dan menengah bidang meubel untuk mengembangkan usahanya serta untuk mempersatukan dan menjembatani para pengusaha meubel agar dapat berkembang sesuai dengan kondisi saat ini terutama dalam menghadapi era globalisasi dan perdagangan bebas, dimana para anggota koperasi yakni para pengusaha meubel dituntut untuk dapat menghadapi persaingan terhadap produk-produk meubel luar negeri. Wadah tersebut bernama Koperasi Industri Kayu dan Meubel yang beralamat di Jl.Pahlawan Revolusi No.2 Kelurahan Klender Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur. Jumlah pengusaha

meubel yang masih aktif menjadi anggota KIKM hingga saat ini tercatat sebanyak 134 pengusaha yang tersebar dalam tiga kelurahan yakni Kelurahan Klender, Kelurahan Pondok Bambu dan Kelurahan Jatinegara, Jakarta Timur.

Pada saat ini para anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel yang merupakan pengusaha meubel menghadapi masalah menurunnya jumlah pendapatan. Hal ini dikemukakan oleh Bapak Sri Tody Kurniatio, S.MI selaku Sekretaris Koperasi Industri Kayu dan Meubel (KIKM) bahwa sebagian besar dari pengusaha meubel yang tergabung dalam KIKM dalam dua tahun terakhir mengalami masalah dalam perolehan pendapatan dimana pendapatan yang diperoleh sampai berkisar hingga 100-200 juta/bulan, namun untuk saat ini mencapai 50 juta/bulan saja sulit. Hal ini disebabkan selain tingkat persaingan yang semakin ketat dan daya beli masyarakat yang semakin menurun. Hal ini lebih ditekankan pada kemampuan berwirausaha yang dimiliki para anggota dalam mengelola dan mengembangkan usaha dalam menghadapi persaingan agar mendapatkan keuntungan yang maksimal sehingga kelangsungan hidup usaha tetap terjaga<sup>5</sup>.

Selain itu, ia juga mengemukakan bahwa lemahnya kemampuan berwirausaha yang dimiliki oleh anggota koperasi diantaranya kurangnya perencanaan anggota untuk terus meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dimana kreatifitas dan inovasi produk masih belum sepenuhnya berkembang sehingga masih kalah bersaing dengan pengusaha lainnya dalam merebut pasar dimana dari data yang tercatat di KIKM pada tahun 2011 sebanyak 20% produk

---

<sup>5</sup> Hasil wawancara dengan Sekretaris Pengurus Koperasi Industri Kayu dan Meubel (KIKM), tanggal 10 Agustus 2012

anggota koperasi berada pada tingkat kualitas bawah, 64% berada pada tingkat kualitas sedang dan 16% berada pada tingkat kualitas tinggi. Dengan demikian, untuk meningkatkan posisi tingkat kelas mereka sampai tingkat kualitas tinggi, para anggota harus memiliki kemampuan dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produksinya. Selain itu, kurangnya kemantapan diri anggota untuk melakukan perluasan usaha dimasa depan dimana 92% anggota koperasi masih berorientasi pada pasar lokal sedangkan hanya 8% anggota koperasi yang berorientasi pada ekspor sehingga hal ini akan mempengaruhi keberhasilan usaha para anggota KIKM<sup>6</sup>.

Pada dasarnya dalam kegiatan usaha didirikan untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan merupakan hal yang sangat penting untuk mengembangkan usaha karena tujuan dalam kegiatan usaha yang paling utama adalah untuk memperoleh pendapatan yang setinggi-tingginya. Pendapatan yang diperoleh dapat dijadikan pengukur keberhasilan usaha dalam menjalankan kegiatan usaha. Maju mundurnya suatu usaha sebagian besar ditentukan oleh tinggi rendahnya pendapatan yang telah diperoleh. Dalam teori ekonomi, pemisalan yang terpenting dalam menganalisis kegiatan usaha adalah melakukan kegiatan memproduksi sampai pada tingkat dimana pendapatan maupun keuntungan diperoleh mencapai jumlah yang maksimum<sup>7</sup>.

Pendapatan merupakan hasil dari kegiatan utama suatu industri dalam mengembangkan usahanya. Dalam suatu industri, pendapatan juga sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidupnya dimana semakin besar pendapatan yang

---

<sup>6</sup> Hasil wawancara dengan Sekretaris Pengurus Koperasi Industri Kayu dan Mebel (KIKM), tanggal 10 Agustus 2012

<sup>7</sup> Sadono, Sukirno. *Teori Pengantar Mikro Ekonomi* (Jakarta:PT.Raja Grafindo,2005), h.192

diperoleh maka semakin besar pula kemampuan untuk membiayai semua pengeluaran dalam kegiatan usaha serta mencapai keuntungan/laba yang maksimal.

Berdasarkan data pendapatan para anggota (pengusaha meubel) Koperasi Industri Kayu dan Meubel Jakarta Timur pada tahun 2010-2011 dapat dilihat pada tabel I.2 di bawah ini:

Tabel I.2  
Data Pendapatan Anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel Jakarta Timur  
Tahun 2010-2011

| Tahun | Jumlah Pendapatan (Rupiah) |
|-------|----------------------------|
| 2010  | Rp 10.021.323.000          |
| 2011  | Rp 8.806.812.000           |

Sumber : Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas KIKM Jakarta Timur Tahun Buku 2011.

Dari tabel di atas jumlah pendapatan para anggota koperasi di KIKM Jakarta Timur dari tahun 2010 sampai dengan 2011 cenderung mengalami penurunan. Dari tahun 2010 sampai 2011 jumlah pendapatan para anggota koperasi di KIKM mengalami penurunan sebesar Rp 1.214.510.000. Dengan demikian, Koperasi Industri Kayu dan Meubel (KIKM) Jakarta Timur dipilih menjadi tempat penelitian karena terjadinya penurunan jumlah pendapatan para anggota koperasi di KIKM Jakarta Timur. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah permodalan, latar belakang pendidikan, pelayanan konsumen, tingkat persaingan, dan kemampuan wirausaha<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Paul Samuelson dan Nordhaus W.D, *Ilmu Mikro Ekonomi* (Jakarta: Media Global Edukasi, 1999), h.121

Kesulitan dalam permodalan merupakan masalah yang paling banyak dihadapi oleh pengusaha UKM dalam memperoleh pendapatan. Kendala dalam hal modal muncul ketika pengusaha akan mengembangkan usahanya<sup>9</sup>. Minimnya permodalan bagi para pengusaha UKM akan mempengaruhi skala ekonomi dari usahanya yang pada akhirnya akan mempengaruhi daya saing dan pendapatan yang dihasilkan. Modal UKM (68,79%) bersumber dari dana pengusaha UKM sendiri. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal pengusaha sendiri namun sumber ini sering tidak dapat mencukupi dalam kegiatan pengembangan produksi sehingga kesulitan dalam permodalan ini turut mempengaruhi pendapatan usaha<sup>10</sup>.

Latar belakang pendidikan merupakan salah satu penentu dalam usaha untuk meningkatkan pendapatan. Seorang pengusaha yang memiliki latar belakang pendidikan yang lebih tinggi akan memiliki kemampuan yang lebih baik dalam memahami dan menerapkan teknologi produktif dalam kegiatan usahanya serta akan menambah kemampuan diri untuk dapat mengambil keputusan dan mengatasi masalah-masalah yang terjadi dalam kegiatan usahanya. Menurut Ace dan Tilaar bahwa seseorang pengusaha yang memiliki pendidikan yang semakin tinggi akan mendapatkan pendapatan yang semakin tinggi di masa mendatang dengan asumsi bahwa semakin tinggi pendidikan maka semakin tinggi pula produktivitas yang dihasilkan dalam kegiatan usaha<sup>11</sup>.

Faktor lain yang mempengaruhi pendapatan usaha salah satunya dipengaruhi oleh pelayanan kepada konsumen, dimana yang terpenting dari sebuah usaha

---

<sup>9</sup> Rusliana. *Tantangan ACFTA Bagi IKM* (Jakarta: Media Industri, 2010), h.50

<sup>10</sup> Faisal Efendi dan Slamet Subandi. *Masalah Yang Dihadapi UMKM*. Infokop Vol 18, Juli 2010, h.28

<sup>11</sup> Ace dan Tilaar. *Kewirausahaan*. (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), h.77

adalah memberikan pelayanan yang terbaik kepada para konsumennya. Bagi seorang pengusaha agar dapat meningkatkan perolehan pendapatan yakni dengan memberikan pelayanan yang maksimal kepada para konsumennya karena konsumen merupakan salah satu faktor pendukung bagi kemajuan usaha. Kotler mengemukakan bahwa konsumen yang merasa puas atas pelayanan yang diberikan oleh seorang pengusaha, mengakibatkan konsumen tersebut akan terus melakukan pembelian atas hasil produksi yang dihasilkan oleh pengusaha tersebut yang pada akhirnya akan mempengaruhi peningkatan hasil penjualan<sup>12</sup>.

Tingkat persaingan yang terjadi dalam dunia usaha akan mempengaruhi dalam meningkatkan pendapatan usaha. Hal tersebut akan berkaitan dengan strategi yang digunakan dalam persaingan usaha untuk mendapatkan pendapatan seoptimal mungkin agar kelangsungan usaha tetap terjaga. Persaingan dapat menjadi penentu akan keberhasilan usaha sehingga diperlukan strategi dalam bersaing yang tepat agar produk yang dihasilkan dapat terus diminati dan dapat mempertahankan pelanggan setianya dengan menerapkan pola persaingan yang tepat dan efektif. Menurut Kotler bahwa suatu perusahaan dapat memenangkan persaingan guna mencapai pendapatan yang maksimal yakni dengan penawaran produk yang lebih baik, inovatif, strategi harga, dan menghasilkan mutu terbaik<sup>13</sup>.

Aspek lain yang mempengaruhi suatu usaha dalam memperoleh pendapatan usaha adalah kemampuan berwirausaha. Seorang pengusaha dituntut untuk memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola usahanya. Suryana mengemukakan bahwa wirausaha yang berkompeten adalah wirausaha yang

---

<sup>12</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*.(Jakarta: Erlangga, 1993), h.135

<sup>13</sup> *Ibid.*,h.14

memiliki kemampuan dalam mengelola usahanya<sup>14</sup>. Adapun kemampuan berwirausaha yang harus dimiliki oleh setiap para pengusaha meliputi selalu berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko, kreatif dan inovatif, dan mampu berorientasi pada masa depan dalam usaha. Hal ini tentunya akan sangat berpengaruh bagi para pengusaha dalam mencapai hasil usaha dalam bentuk pendapatan usaha yang maksimal. Apabila seorang pengusaha memiliki kemampuan berwirausaha yang rendah maka pendapatan usaha yang akan diperoleh juga tidak akan maksimal.

Penelitian yang dilakukan oleh Siropolis dalam Mulyadi Nitisusastro bahwa tingkat kegagalan usaha kecil sebesar 44% disebabkan oleh kurangnya kemampuan yang dimiliki pengusaha dalam bidang usaha. Yang dimaksud dalam hal ini adalah kurangnya penguasaan pengusaha tentang bidang usaha yang dijalankan dalam mengelola serta mengembangkan usaha. Penyebab kegagalan yang lainnya adalah lemahnya keterampilan manajemen sebesar 17%. Dalam hal ini lemahnya penguasaan pengetahuan dan pengalaman dalam hal mengelola sumber daya manusia dan sumber daya lainnya<sup>15</sup>.

Ditengah banyaknya dunia usaha yang berkembang, secara otomatis timbul persaingan antara pengusaha yang satu dengan yang lainnya. Persaingan biasanya terjadi karena banyaknya produk sejenis yang dihasilkan oleh produsen. Agar dapat bertahan dalam menghadapi persaingan dan untuk meningkatkan pendapatan usaha maka pengusaha harus memiliki kemampuan berwirausaha yang tepat dan efektif. Adapun kemampuan berwirausaha merupakan syarat

---

<sup>14</sup> Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 6

<sup>15</sup> Mulyadi Nitisutisno. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* (Jakarta: Alfabeta, 2010), h.41

penting bagi para pengusaha untuk dapat meningkatkan kualitas di bidang produksi, mutu, teknologi, dan pemasaran untuk mendapatkan hasil pendapatan yang maksimal. Apabila masalah yang ada tidak diatasi maka akan menimbulkan dampak negatif terhadap pencapaian pendapatan usaha. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui sejauh mana kemampuan berwirausaha dapat mempengaruhi pendapatan usaha anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur.

### **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh permodalan terhadap pendapatan usaha?
2. Apakah terdapat pengaruh latar belakang pendidikan terhadap pendapatan usaha?
3. Apakah terdapat pengaruh pelayanan konsumen terhadap pendapatan usaha?
4. Apakah terdapat pengaruh tingkat persaingan terhadap pendapatan usaha?
5. Apakah terdapat pengaruh kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha?

### **C. Pembatasan Masalah**

Dari masalah yang telah diidentifikasi peneliti hanya membatasi masalah pada “Pengaruh Kemampuan Berwirausaha terhadap Pendapatan Usaha Anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur”.

#### **D. Perumusan Masalah**

Berdasarkan pembatasan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka secara spesifik masalah penelitian dirumuskan, “Apakah terdapat Pengaruh Kemampuan Berwirausaha terhadap Pendapatan Usaha Anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur?”

#### **E. Kegunaan Penelitian**

Secara umum hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi semua pihak baik secara teoretis maupun secara praktis:

1. Kegunaan Teoritis

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang kemampuan berwirausaha, khususnya berkaitan dengan pendapatan usaha. Juga sebagai bahan yang berguna saat terjun langsung ke dunia kerja yang sesungguhnya tentang berbagai faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan usaha.

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan acuan, masukan serta referensi dalam pengembangan Koperasi dan UMKM melalui penerapan kemampuan berwirausaha yang tepat guna meningkatkan pendapatan usaha Koperasi dan UMKM.